

# 今年もグループ一体で成長戦略を加速

扶和メタル 勝山正明社長に聞く

昨年は新型コロナウイルスの世界的な感染拡大が鉄スクラップ発生減をもたらし、業界内では扱い量の減退に見舞われるケースが多かった。その中でも、扶和メタル(大阪市中央区、勝山正明社長)はかねてから取り組みをすすめてきた自社基盤の強化が実を結び、20年の国内扱い量が初めて100万トンを突破した。19年からの西東京支店(埼玉県入間市)を始め、宇都宮支店(栃木県芳賀郡)、20年3月の川崎港(神奈川県川崎市)の開設といった拠点拡大は当然のこと、他の拠点についても扱い量を着実に伸ばすなど、全社一体となつての協力体制が同社の成長を加速させている。鉄スクラップ事業を柱に、グループ全体でさらなる成長路線を描く同社の勝山社長に昨年を振り返ってもらうとともに、今期の目標などを伺った。



勝山 正明 社長

余力を持った人員配置を行うことで、より前に向いていける体制が構築できると考えている。

一業務提携のFKSの進捗状況について  
1ヶ月に1度は実務者間でWEB会議を催しながら、あらゆることを話し合っている。3社間でのコスト合理化対策は当然のこと、昨年で見れば、関東での共同販売や西日本での相互販売も増加となった。輸出では3社3様に販売網を有し、それらの実績を踏まえ、海外需要家からのオファーも増えている。業務提携の相乗効果は生み出しており、3社での提携事業についてはまだまだ伸びしろがあると思っている。

## 扶和ドローンも業績好調で 次なる新規事業も視野に

一中国が鉄スクラップの輸入を解禁した

これまで中国に足を運び、何度も鉄スクラップを見ることが、現地では手解体において不純物を徹底的に取り除いているため、世界で最も品質が高いといった印象を受けた。中国は上級スクラップに対する志向が強く、輸出する品種は限られてくるだろう。また、日本のようにHSと一口で言っても、発生品や解体品の混在する品物が中国で受け入れられるかは未知数な部分も多い。彼らの要求する基準を満たすにはハードルが高そうな側面からも、極端に輸出が増えてくるとは思いつらい。ただ、中国の購入価格は指標になり、日本市場はますます国際相場が反映されやすくなるはずだ。中国は1船2,000~3,000トンの小ロットが輸出可能な点が大きく、当社も機を見て、トライアル的な輸出を検討していきたい。1船5,000トン、1万トンと数量が大きくなれば、それに対応できる企業も限られてくる。そうした将来像を先取りした上での体制を整備していくことも必要だ。

一新規ビジネスの扶和ドローンについて

扶和ドローンは3月が決算月となるため、具体的な数字は出ていないが、今期の売上目標2億5000万円は達成できる見通しだ。ドローンを活用した測量ビジネスは主に官公庁からの受注となるが、扶和ドローンのようにドローン測量からそのデータの解析を経て、3次元データの作成までの一貫処理が可能な会社は限られている。また、ドローン測量にノウハウや実績を持つ各エリアのプロパイロットと専属契約を結び、全国規模での対応が可能なか、さらには昨年5月からの仙台支店の開設を機に、広域エリアに跨って受注実績が着実に増加している。最先端技術を駆使した当社のドローン測量は顧客からも高い評価をいただけており、認知度も向上している。工期や人手不足の観点からも、測量業務はドローンに置き換わってきており、こうした測量以外にも建て替え時期が迫っている橋梁の点検業務などの受注も捕捉していけば、まだまだ成長の見込める分野といえるだろう。また、ドローンの操作方法が学べる学校は普及しているが、測量を対象にした学校はないため、新年度入りとともに、WEBを活用して測量分野を学べる教育事業も立ち上げる。扶和ドローンは社員の公募で実現したが、これが大きな自信へと繋がったため、扶和メタルとして第2弾の異業種ビジネスも検討していきたい。

## 20年国内扱い量は初の100万トン突破

一昨年を振り返って

国内扱い量は19年比で20%強の増加となり、目標としていた100万トンをクリアできた。経常利益は前年比95%であったが、これは今期に予定していた複数拠点に及ぶ重機の入替を始め、修繕費などを20年中に前倒した影響が大きく、実力ベースで見れば、19年を十分に上回る水準と考えている。中でも、扱い量については19年に開設した西東京支店や宇都宮支店が想定以上に早い段階で軌道に乗せることができ、さらには船積みヤードの川崎港を20年に開設し、受け皿を増やせたことが大きい。関東だけでなく、関西の扱い量も昨年比で増加した。昨年は新型コロナウイルスの感染拡大が世界経済にマイナスをもたらしたが、当社はそうした影響をほとんど受けず、好調な決算内容であったことは来年からスタートする新中期経営計画の策定に向けての大きな自信となった。

## 21年は扱い量、収益ともに前年比20%増を目標

一今期の目標は

扱い量、収益ともにそれぞれ20年比で約20%の増加を見込んでいる。西東京支店では2月からの油圧シャー稼働に合わせて、扱い量のさらなる増加が見込める体制が整い、宇都宮支店も開設時こそ月間扱量は500トン程度であったが、今では3,000トン前後の安定化が図れている。また、輸出を手掛ける海外事業部が新型コロナウイルスによって現地へ訪問できなかったにも関わらず、昨年は一定の成果を果たすことができた。今年も昨年以上に輸出販売の増加が見込め、昨年途中から開設した川崎港も1年を通じてフルで動かしていけば、21年扱い量120万トンは現実的な数字といえる。

新型コロナウイルスが経済面に後遺症として残ると見られるが、当社は業界環境が良くない時こそ、前に進んでいくのが先代からの経営方針であり、これらを踏襲すべく、今年中に関西へ1ヶ所、関東に2ヶ所のピッコロヤードの開設を検討している。新拠点は加工設備を持たない、あくまでも衛星ヤード的な位置付けだが、拠点拡大に合わせて人材が必要となる。定期採用を行いながら、管理職の育成を始め、現場社員についても、